

## Account-Manager im Bereich Telesales (m/w/d)

Die Clarity AG mit Hauptsitz in Bad Homburg ist ein Softwarehersteller von Kommunikationssystemen für Unternehmen und Behörden. Unser Kernprodukt, das Clarity Communication Center, stellt eine funktionsreiche Kommunikationsinfrastruktur auf Basis von VoIP zur Verfügung.

Neben klassischen Telefonanlagenfunktionen werden so moderne Wege zur effektiven Kommunikation in einer modernen Arbeitswelt erschaffen. Wir verstehen uns als Partner für unsere Kunden und wollen diese bestmöglich unterstützen – von der Akquise bis zur Betreuung, von der Anfrage bis zur Qualitätssicherung. Jeder bei uns hat einen wichtigen Anteil, unseren Nutzern die beste Lösung der Welt zur Verfügung zu stellen.

Zur Unterstützung der stark wachsenden Clarity AG bieten wir Ihnen aktuell die Funktion des Account Manager (m/w/d) im Verantwortungsbereich Telesales für Neukundengewinnung an. Vertrieb ist Ihre Leidenschaft und Sie lieben, was Sie tun? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!

### Aufgabenstellung:

- Sie sind für die eigenständige Neukundengewinnung im Telesales unter Berücksichtigung der für die Clarity AG relevanten strategischen Kriterien verantwortlich.
- Sie identifizieren, definieren und qualifizieren potenzielle Kunden und ermitteln durch Ihre proaktive Ansprache die jeweiligen Entscheidungsträger.
- Durch gezielte Fragen skizzieren Sie ein erstes Bedarfsprofil und stellen unser Produktportfolio unter Beachtung der Cross-Selling-Strategie vor.
- Sie verantworten und koordinieren die Terminvereinbarung mit den Kunden und pflegen die Aktualisierung sowie Erweiterung der Datenbank.
- Sie übernehmen eigenständig den Aufbau und die Pflege der Kundenbeziehungen und halten die Kundenkontakte kontinuierlich nach.
- Mit dem Vertriebsteam pflegen Sie eine enge Zusammenarbeit, um zur Erreichung der Umsatzziele entsprechende Verkaufsstrategien zu entwickeln und umzusetzen.
- Sie beobachten die Markttrends, Wettbewerbslandschaft und Kundenbedürfnisse und leiten Handlungsempfehlungen zur Optimierung der Vertriebsstrategie ab.

### Persönliche Anforderungen:

- Sie sind eine vertrauensvolle, selbstdisziplinierte, zuverlässige und intelligente Persönlichkeit.
- Sie besitzen hervorragende und überzeugungsstarke Kommunikationsfähigkeiten und eine leidenschaftliche sowie gewinnende Art zeichnen Sie aus.
- Es gelingt Ihnen, durch Verlässlichkeit, Transparenz und Ehrlichkeit ein nachhaltiges Vertrauensverhältnis zu hierarchisch unterschiedlichen Entscheidungsträgern unserer Kunden aufzubauen.
- Sie bringen eine selbstständige, strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise mit.
- Proaktives, lösungs- und unternehmerisches Denken zeichnet Sie ebenfalls aus.

### **Fachliche Anforderungen:**

- Nachweisliche Erfahrung im Bereich Telesales oder in einer anderen Vertriebs-/Kundendienstfunktion.
- Gutes technologisches Verständnis von Client Server- und Datenbank-Anwendungen im MS Windows-Umfeld sowie Grundkenntnisse im Bereich von IT-Netzwerken einschließlich VoIP erleichtern Ihnen den Einstieg.
- Sehr gutes Deutsch in Wort und Schrift; idealerweise Grundkenntnisse in Englisch.

### **Was Sie erwartet:**

- Ein sympathisches, dynamisches sowie intelligentes Arbeitsumfeld mit außergewöhnlich angenehmer Unternehmenskultur, flachen Hierarchien und spannenden Weiterentwicklungsmöglichkeiten.
- Marktführende Innovationen und hoch anspruchsvolle sowie komplexe Lösungen.
- Ein fixes Grundeinkommen mit einer ergebnisorientierten Provision.

Gewünschte Art der Bewerbung: Per E-Mail mit Anschreiben, Lebenslauf und Zeugnissen (zusammengefügt PDF-Dokument)

### **Ihre Ansprechpartnerin:**

Andrea Leiseder, Clarity AG, Schaberweg 28b, D-61348 Bad Homburg, [www.clarity-ag.de](http://www.clarity-ag.de), E-Mail: [recruitment@clarity-ag.net](mailto:recruitment@clarity-ag.net), T: +49 6172 13885-43, F: +49 6172 13885-10